

Created by Awank Sidik  
[www.buzzfinderapp.com](http://www.buzzfinderapp.com)

## **Apa itu Retargeting?**

**Retargeting** adalah suatu cara / metode dalam usaha menangkap calon customer yang pernah berkunjung ke suatu website dengan cara menampilkan iklan display/banner kepada calon customer tersebut disetiap website yang dia kunjungi.

Dalam kasus ini kita menggunakan Facebook Ads sebagai media iklan.

Dalam bahasa sederhananya iklan retargeting itu mentargetkan kembali orang-orang yang pernah mengunjungi website Anda.

Di Facebook Ads Anda bisa mentargetkan ke visitor website Anda sampai 180 hari atau 6 bulan ke belakang.

### **Apa keunggulan Iklan Retargeting?**

Ketika Anda beriklan dimanapun juga, tidak semua visitor Anda melakukan take action yang Anda inginkan saat itu juga seperti membeli produk Anda, signup di website dan lain sebagainya.

Banyak faktor yang mendukung mereka tidak melakukan take action saat itu, bisa jadi karena mereka sedang sibuk kerja, sedang memasak, belum gaji dan lain sebagainya.

Bukan berarti yang tidak take action saat itu tidak tertarik terhadap produk yang Anda promosikan.

Nah bagaimana cara follow up mereka yang belum beli?

Dengan iklan retargeting lah Anda bisa memfollow up dan mengingatkan bahwa mereka masih bisa mendapatkan produk yang Anda promosikan.

Bahkan jika ada SALE tertentu bisa Anda sampaikan melalui iklan retargeting.

Misal Anda ingin menginformasikan promo akhir tahun ke semua pengunjung website Anda.

Tingkat konversi dari iklan retargeting juga bisa lebih tinggi karena traffic dari retargeting ini termasuk WARM atau HOT traffic.

Ada 3 jenis traffic :

1. Cold – traffic yang benar-bener baru atau fresh. Sama sekali traffic ini belum mengenal website atau diri Anda sebelumnya.
2. Warm – traffic ini sudah mengenal Anda atau produk Anda tapi mungkin belum beli produk Anda. Bisa jadi ini adalah freebie list Anda.
3. HOT – traffic ini adalah customer Anda. Mereka benar-benar sudah mengenal Anda dan membeli produk Anda.

Iklan Retargeting termasuk ke dalam WARM dan HOT traffic maka tingkat konversinya bisa lebih tinggi daripada iklan FB Ads pake interest biasa karena traffic ini sudah mengenal brand Anda sebelumnya.

Saya menyebut retargeting ini adalah **list building modern** karena menggunakan teknologi yang lebih canggih daripada email list.

Jadi jika Anda punya website penjualan atau apapun juga, Anda belum memasang iklan retargeting.. sama saja dengan Anda kehilangan uang di meja Anda.

## Bagaimana Membuat Iklan Retargeting di Facebook Ads?

Untuk mengakses iklan retargeting ini Anda harus menggunakan browser chrome dan mengaksesnya melalui power editor yang ada di ads manager.

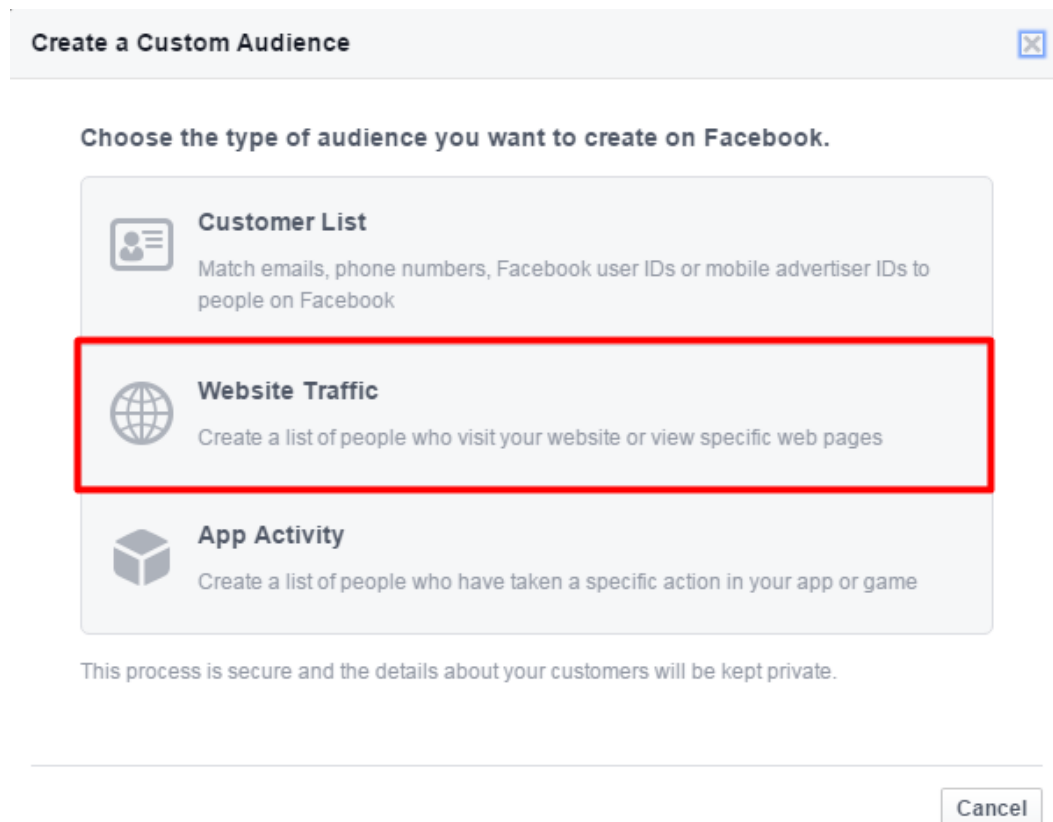
<https://www.facebook.com/ads/manager>



Pilih "Audience" dan "Create Audience"



Pilih "Website Traffic"



Selanjutnya dalam create audience, Ada pilihan "website traffic".

Disini ada 5 kondisi yang bisa Anda pilih :


**1. Anyone who visits your website** – artinya Anda akan mentargetkan semua orang yang mengunjungi website Anda

**Create Audience**

Pixel ● The Free Traffic FB Mastery  
Pixel ID: 1651368438475615

**Website Traffic** **Anyone who visits your website** ▼

Include people who visit any page on the following domains (optional).

buzzfinderapp.com  **alamat website Anda**

Choose a website domain | **Browse**

In the Last **180** days

☒ Include past website traffic

**Audience Name** buzzfinderapp.com  
[Add a description](#)

**Cancel** **Create Audience**

**2. People who visit spesific web page** – artinya Anda hanya akan mentargetkan ke orang-orang yang mengunjungi halaman web tertentu. Misal buzzfinderapp.com/sales

**Create Audience** ×

**Pixel** ⓘ ● **The Free Traffic FB Mastery**  
Pixel ID: 1651368438475615

**Website Traffic** ⓘ **People who visit specific web pages** ▼

Include people who visit any web page that meets the following rules.

URL contains ▼

/sales ×

Add URL keywords

In the Last ⓘ  days

☒ Include past website traffic

---

**Audience Name**   
[Add a description](#)

---

⚙ Cancel Create Audience

Untuk URL contains di isi dengan URL keyword nya atau setelah nama setelah .com  
Untuk buzzfinderapp.com/sales maka URL keywordnya /sales.

3. People visiting specific web page but not others – Artinya Anda mentargetkan ke visitor yang mengunjungi halaman web tertentu tapi tidak untuk halaman lainnya.

Oke, Saya kasih contoh penggunaannya.

Misal ketika saya ingin mempromosikan buzzfinderapp ke visitor buzzfinderapp.com/sales tapi saya tidak ingin menampilkan iklan retargeting ini ke visitor buzzfinderapp.com/thanks

Karena halaman ini buzzfinderapp.com/thanks adalah halaman untuk visitor yang sudah membeli buzzfinderapp.

Jadi buat apa memfollow up orang yang sudah beli buzzfinderapp, buang-buang uang saja hehe.

Ini teknik keren lho, jadi bisa mentargetkan ke orang yang tepat dan tidak membuang anggaran biaya iklan Anda percuma.

Nah cara targetingnya seperti ini :

**Create Audience** [X]

Pixel ● The Free Traffic FB Mastery  
Pixel ID: 1651368438475615

**Website Traffic** People visiting specific web pages but not others ▼

Include people who visit any web page that meets the following rules.

URL contains ▼ /sales ✕ Add URL keywords

Exclude people who visit any web page that meets the following rules.

URL contains ▼ /thanks ✕ Add URL keywords

In the Last 180 days

☒ Include past website traffic

Audience Name buzzfinderapp.com/sales exclude /thanks  
[Add a description](#)

Cancel Create Audience

URL keyword yang Anda targetkan di masukan ke include people...

URL keyword yang Anda kecualikan di masukan ke exlcude people...

Gimana sudah paham kan?

Dengan targeting seperti itu Anda bisa beriklan ke orang-orang yang belum beli saja, yang udah beli ga bakal tampil iklannya.

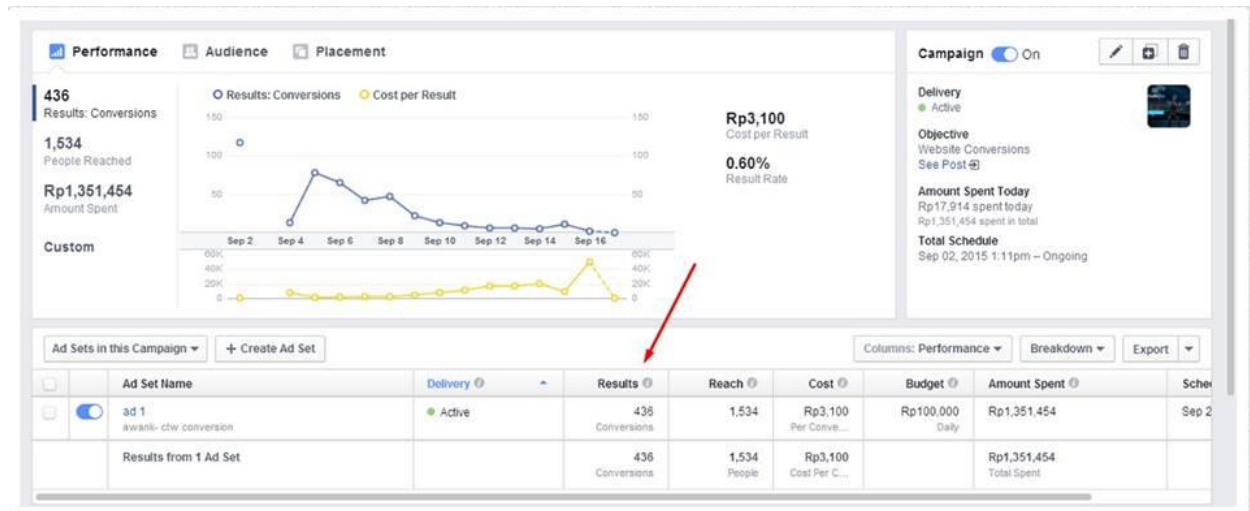
Untuk penjualan produk digital, fitur ini bener-bener keren dan sangat membantu. Saya dapet gross sales 160jt an dalam 14 hari pake teknik ini. Waduh keceplosan bongkar-bongkar dapur rahasia hehe :)



Tapi ga apa2 demi kebaikan teman-teman semua.

Nah untuk 2 kondisi targeting lagi, silahkan Anda ulik sendiri yah.

Yang jelas saya hanya menggunakan fitur-fitur 1,2 dan 3 di atas untuk menjalankan iklan retargeting modal 1,3jt an dapet 160jt an.

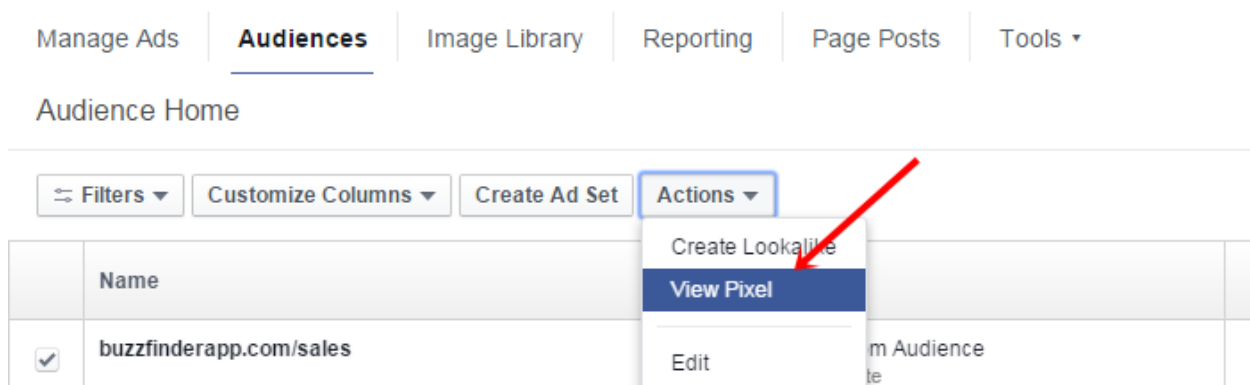


Modal : Rp 1.351.454

Konversi :  $436 \times \text{Rp } 377.000 = \text{Rp } 164.371.000$

Profit : **Rp 163.020.546**

**Bagaimana mendapatkan kode pixel retargetingnya?**



Lalu copas kode tersebut ke index html web page Anda antara <head> dan </head>

**View Pixel Code** ✕

**Add Pixel Code (Required)**  
Copy the code below and paste it between the <head> and </head> in your website code. The pixel will track visits to every page of your website. [Get help installing your pixel.](#)

```
<!-- Facebook Pixel Code -->
<script>
!function(f,b,e,v,n,t,s){if(f.fbq)return;n=f.fbq=function(){n.callMethod?
n.callMethod.apply(n,arguments):n.queue.push(arguments)};if(!f._fbq)f._fbq=n;
n.push=n;n.loaded=!0;n.version='2.0';n.queue=[];t=b.createElement(e);t.async=!0;
t.src=v;s=b.getElementsByTagName(e)[0];s.parentNode.insertBefore(t,s)}(window,
document,'script','//connect.facebook.net/en_US/fbevents.js');
```

Sampai disitu dulu yah pembahasan retargetingnya, insyaAllah kalau ada study case lain dan mood lagi enak. Nanti ada lanjutannya :)

Tunggu dulu! Jangan dulu tutup ebook ini karena ada informasi yang sangat keren!

## **Sudah tahu kehebatan Viral Konten?**

### **Atau belum tahu apa itu Viral Konten?**

Viral konten adalah suatu konten yang menyebar begitu luas di jagat internet karena kehebatan konten itu sendiri entah itu karena keunikan, keanehan, berita heboh dan lain sebagainya.

Dengan menggunakan viral konten ke dalam bisnis Anda khususnya promosi online, tentu saja akan sangat menguntungkan karena iklan Anda akan menyebar dengan begitu cepat bahkan GRATIS.

Jika Anda punya blog, maka blog Anda bisa dengan cepat di kenal orang lain

Jika Anda punya produk, maka produk Anda akan mudah di kenal orang.

Bahkan jika Anda branding diri sendiri, maka branding Anda akan cepat di kenal orang.

Vira konten sangat membantu dalam marketing dan bisnis online Anda.

## Tahukah Anda?

[Viralnova.com](http://Viralnova.com) di jual dengan harga yang sangat fantastik di angka 1,3T (triliun) atau \$100juta dalam waktu yang sangat singkat.

The screenshot shows a Business Insider Indonesia article titled "One guy launched a website and made millions without hiring a single employee – now he's sold it for \$100 million". The article is by Alyson Shontell, dated July 9, 2015, 9:00 PM. The text describes how Scott DeLong, founder of ViralNova, acquired the site from Zealot Networks for \$100 million. It mentions that ViralNova was a one-man startup that grew to BuzzFeed's size and scale, with about 100 million monthly readers, without having any full-time staff or raising any money from outside investors. An image of Scott DeLong wearing sunglasses is shown next to a line graph with a red arrow pointing upwards. To the right of the article, there is a section titled "Get Business Insider Emails" with a "Subscribe" button. Below that, there is a "Business Insider Indonesia" section with links for "Contact Editor", "Got A Story Tip?", and "Report Issue". At the bottom, there are social media icons for Facebook, Twitter, and Google+, and a "Most Commented" section.

**BUSINESS INSIDER INDONESIA** Tech Finance Entertainment Politics Strategy The Life Search Business Insider

### One guy launched a website and made millions without hiring a single employee – now he's sold it for \$100 million

ALYSON SHONTELL TECH JUL 9, 2015, 9:00 PM

ViralNova, a BuzzFeed-like media startup run by Scott DeLong, has been acquired by digital media company Zealot Networks for about \$100 million in cash and stock.

DeLong and his website have an interesting backstory.

For a while, ViralNova was a one-man startup run entirely by DeLong and two freelance writers. Together they were able to grow their website to BuzzFeed's size and scale — about 100 million monthly readers — without having any full-time staff or raising any money from outside investors.

Mike Nudelman/Business Insider/Google+

**Get Business Insider Emails**

Subscribe

**Business Insider Indonesia**

Contact Editor Got A Story Tip? Report Issue

f t g+

**Most Commented**

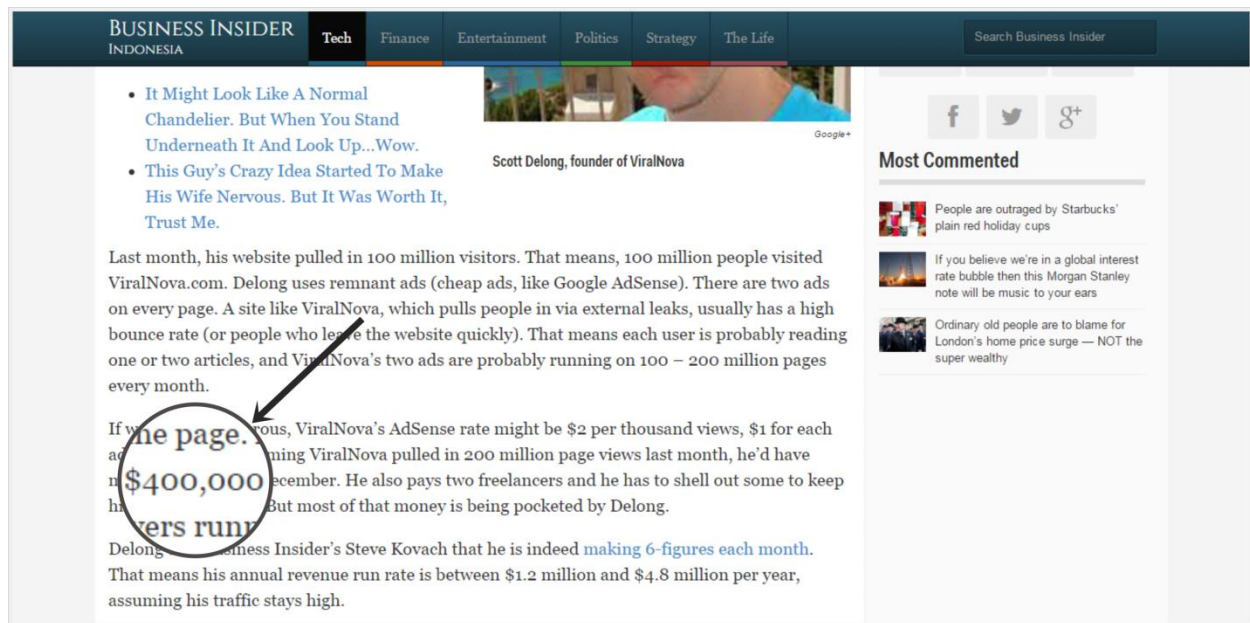
Viralnova adalah website yang berisi konten-konten viral seperti gambar-gambar dan video-video lucu, aneh dan fantastik.

Dan hebatnya lagi mereka tidak membuat gambar dan video viral tersebut sendiri, mereka hanya mengambil konten milik orang lain dan di masukan ke websitenya. GILA! Out of the box

Tentu tidak sembarang konten yang mereka input melainkan hanya konten yang sudah terbukti viral saja.

Konten-konten viral tersebut mereka promosikan di facebook dan BOOM!!!

Viralnova menjadi sangat viral dan di kunjungi jutaan visitor setiap harinya dan menghasilkan lebih dari \$400k dalam sebulan.



Dan akhirnya di jual di angka yang sangat fantastis \$100juta. Uedannnn!

### Apa yang bisa anda ambil pelajaran dari case study viralnova?

Kunci kesuksesan viralnova ada 2 yaitu :

1. Viral konten.
2. Tons of Post (Posting yang banyak)

Viral konten itulah yang membuatnya cepat terkenal dan di kunjungi jutaan visitor setiap harinya.

Tanpa viral konten sangat sulit untuk bisa terkenal secepat itu.

Dan ada case study lain yang tidak kalah gila,

1 minggu bisa menghasilkan \$100.000 setelah 1 bulan launching website serupa dengan viralnova.

**\$100,000 in One Week & Other Promising Ventures**

Someone who launched a website of this style... a comment on the previous blog post and shared that his website... week, just one month after he launched it.

**Daniel says:**  
February 10, 2014 at 6:31 pm (Edit)

Awesome post Glen.

I started my site in November (viralcircus.com) and made just shy of 100k in a week in December, from one of my posts going viral. The key here is doing a ton of posts, and sure enough at least one will go viral, and you can just ride it from there.

Daniel confirmed that this is Australian dollars so at the current exchange rate that's about \$90,000 USD. I don't really doubt Daniel's claim, partly because his comment actually had an avatar and partly because his site actually looked good. However, some people may be suspicious.

Yet, if you look at the Alexa chart for his website, the big spike corresponds with what he wrote in follow-up comments. He had a crazy week of both income and traffic:

**How popular is viralcircus.com?**

Alexa Traffic Ranks   
How is this site ranked relative to other sites?

**Popular Posts**

- How to Really Build Backlinks and Dominate Google   
664 Comments
- WordPress SEO: The Only Guide You Need   
508 Comments
- Introducing Our Niche Site Case Study (With a Twist)   
475 Comments
- Unmasking the Biggest Tyrant in Blogging   
443 Comments
- The Future of Blogging: I Had to Tell You This   
434 Comments

**Like ViperChill?**

Oke, Mungkin Anda sudah paham hebatnya viral konten!

Namun **bagaimana menemukan viral konten dengan mudah?**

**Ingat! Tanggal 20 Desember 2015**

**Jam 11.00 Pagi**

**Akan launching "Buzzfinderapp"**

Klik untuk info lebih jelas ==> <http://buzzfinderapp.com/>



Buzzfinderapp adalah sebuah teknologi dengan BIG database lebih dari 1 juta viral konten dan lebih dari 50.000 post viral facebook yang tersedia saat ini dan akan terus bertambah.

Buzzfinderapp akan membantu Anda untuk :

1. Menemukan konten yang sudah terbukti viral dari 5 top sosmed, lebih dari 1 juta konten tersedia saat ini.
2. Meningkatkan engagement dan reach fanpage anda
3. Membuat iklan facebook anda murah ga karu-karuan
4. Menemukan best selling produk di teespring
5. Menemukan status paling viral dari kompetitor anda dan menconteknya untuk anda aplikasikan di fanpage anda
6. Melihat TRENDING dengan mudah
7. Menganalisa konten paling viral dan menconteknya untuk blog anda.
8. Menemukan video viral Youtube dan Facebook

Berikut real testimoni dari user buzzfinderapp :



**Tanzil Khair**

7:48am

Buzzfinderapp.com ini adalah aplikasi webbased yg saya cari-cari. Cocok bagi yang malas dan gak mau pikir panjang seperti saya. Tinggal ketik keyword yang dibutuhkan langsung keluar TOP CONTENT VIRAL diberbagai sosmed. Yang asyiknya konten viral disatu sosmed tinggal bawa ke sosmed lainnya begitu juga sebaliknya, dan yang gokilnya konten viral ini saya pin di pinterest sampai sekarang masih ada yang repin aja tuh. bisa cari konten viral berdasarkan waktu dan juga tipe kontennya..asyik eui.. 😊  
Apalagi yang sekarang sudah ditambah beberapa fitur terbaru..  
👍 cadap dah..  
Note: Aplikasi ini termasuk salah satu senjata ampuh bagi saya cari traffik yang menghasilkan earning 😊

Today



**Awank Sidik**

📱 12:16pm

Mantabs 😊

✓ Seen 12:16pm

Untuk memiliki buzzfinderapp, silahkan kunjungi <http://buzzfinderapp.com>

Dan dapatkan 2 bonus SUPER SADIS yang order buzzfinder di masa pre-launching.

**Awank**  
**CEO, TechDigia**